Il Granello di Sabbia

n°91- giovedì 03 aprile 2003

CAVALIERI DELLA LIBERTÀ … DI DISTRUGGERE

Indice degli argomenti

Chi fa la guerra NON va lasciato in pace

Invitandovi a contestare la "guerra globale, militare – economica – sociale" in tutte le iniziative di movimento, reti e associazioni (dalle manifestazioni al sostegno del tavolo per la solidarietà promosso da "Un ponte per …" www.unponteper.it (le iniziative sono consultabili su www.fermiamolaguerra.it) vi ricordiamo che SABATO 12 APRILE a Roma è organizzata dal Comitato fermiamo la guerra! Una

manifestazione nazionale dal titolo “Cessate il fuoco! Fermare le stragi e la tragedia umanitaria”.

Se aveste bisogno un buon motivo in più per venire a Roma, ecco cosa fa il governo della guerra in Italia.

VIA LIBERA ALLA LIBERALIZZAZIONE SELVAGGIA DEL COMMERCIO DI ARMI. IL SENATO APPROVA LE MODIFICHE DELLA LEGGE 185

Roma, 27 marzo 2003. Con 134 voti a favore è passato, al Senato, il disegno di legge 1547 di modifica della legge 185/90. "Il Parlamento italiano si è assunto la responsabilità di distruggere una delle leggi più avanzate in materia di commercio delle armi", afferma Nicoletta Dentico (Direttore generale Medici Senza Frontiere), uno dei portavoce della campagna "Fermiamo i mercanti di armi - in difesa della 185".
Con le modifiche della legge 185, approvate oggi in Senato, non verrà più reso noto il certificato finale di destinazione d'uso e sarà consentito intrattenere rapporti con Paesi che commettono violazioni dei diritti umani definite "non gravi".
"È scandaloso che l'Italia, in un momento così delicato come quello che stiamo vivendo, abbia deciso di procedere all'eliminazione di quelle importanti forme di garanzia e controllo che hanno regolamentato il commercio di armi fino ad oggi", aggiunge Tonio Dell'Olio (Coordinatore nazionale Pax Christi), altro portavoce della campagna.
Su 232 senatori presenti in Aula, 134 hanno votato a favore (componenti della maggioranza), 94 contro (tutto il centro sinistra) e due si sono astenuti.

La campagna "Fermiamo i mercanti di armi", non intende fermarsi. Tra i prossimi obiettivi le oltre organizzazioni nazionali, che hanno promosso la campagna, lavoreranno per avviare un network permanente sul monitoraggio del commercio di armi e chiederanno al Governo italiano, durante il Semestre di presidenza europea, di rendere vincolante, da un punto di vista giuridico, il codice di condotta europeo sul commercio di armi.

(comunicato di Rete Lilliput e Archivio Disarmo)

1 - Fra la battaglia e lo schermo

Di Carlos Powell

Il primo è stato quell'oltraggioso concetto di "guerra umanitaria". Ora, con questa aberrazione della "guerra preventiva", lanciata dopo l'11 settembre da Washington e rafforzata dalla Legge Patriottica, che concede ampio margine di manovra al Presidente Bush, qualcosa - e qualcosa di importante - è cambiato anche nella copertura mediatica ufficiale statunitense della guerra. Tra la copertura delle due guerre precedenti, Kuwait e Afganistan, e di questa invasione che inizia in questi giorni in Iraq, ci sono considerevoli differenze. Mi sembra che il punto centrale di questa nuova focalizzazione è ottenere di far passare in secondo piano il soldato di carne ed ossa, questo ragazzo anonimo e umile che va sempre sui fronti di guerra e che perde sempre, anche se vince il suo paese. Come si sta articolando questo cambio mediatico è il punto di vista che vorrei difendere in questo articolo.
Se passate dalla trasmissione di una partita della lega di basket degli Stati uniti alla copertura dell'invasione dell'Iraq da parte delle truppe angloamericane, non vedrete molta differenza, eccetto che nella pallacanestro le stelle mettono le palle nel cesto, mentre in quest'altro gioco il cesto sono edifici e la palla sono bombe. Il campo principale in cui si gioca questa partita è una città in cui vivono 5 milioni di civili che, per la maggior parte, non vogliono vedere la partita. L'idea, tuttavia, è che tutti (e soprattutto il telespettatore statunitense) assistiamo a questo spettacolo orrendo un po' come se ci trovassimo di fronte ad una contesa sportiva.
E' evidente che ci sarà un vincitore ed un perdente, però non vediamo i morti che si dissanguano o che si gonfiano al suolo, o divorati dagli uccelli rapaci. Noi, spiegano i militari della coalizione, facciamo la guerra per dovere, per umanitarismo, però non siamo selvaggi. La nostra guerra è pulita e, se uccidiamo, è per errore di calcolo o per sbaglio. In questo modo dunque, la guerra non sarà inumana né selvaggia. E' un po' come mostrare una partita di basket in cui i giocatori non sudano. Impossibile. Il sudore della guerra è il sangue.
In generale, quello che a mio giudizio si è più intensificato è l'aspetto "soft" o "light" dell'attività bellica e ciò va visto insieme con quell'importante spostamento della focalizzazione che ho nominato prima: spostare l'immagine del soldato in secondo piano sugli schermi. Sappiamo che nell'immaginario collettivo statunitense non ha dato buoni risultati mostrare le carneficine nelle guerre precedenti e gradualmente si è trovato il modo con cui lo spettacolo è contemporaneamente

onnipresente nei televisori (perché si vende molto bene), ma anche sopportabile per la grande maggioranza degli statunitensi convinti che il proprio paese sta portando il benessere e la libertà in tutti gli angoli del mondo.
Allora, chi sta occupando lo spazio del soldatino nello schermo?
I comunicati ufficiali emanati dallo Stato Maggiore riunito - ripetuti ed ingranditi senza tregua dai narratori e commentatori ufficiali statunitensi - esaltano continuamente le virtù "incredibilmente" superiori delle armi di ultima generazione: il potere "letale" di un carrarmato, l' "intelligenza" di una bomba, l' "incredibile precisione" di un missile da un milione di dollari lanciato da una portaerei, la "discrezione operativa e l'alta tecnologia di puntamento" di un aereo spia e l' "autonomia" e "versatilità" di un cacciabombardiere. Addirittura un commentatore militare è arrivato a dire, con totale mancanza di pudore, che la bomba "intelligente" riunisce in sé tante caratteristiche "positive" che le si possono applicare i tre aggettivi di "buona, bella ed economica" (costa soltanto 350 mila dollari, però non so come giustificare gli altri due aggettivi).
Detto in altro modo, missili, carrarmati, aerei, navi portaerei, sottomarini e bombe telediretti dai satelliti vengono mostrati come le stelle della squadra, quelle che fanno infallibilmente canestro. Il soldatino non sta sparando dal campo di battaglia, ma semplicemente dal primo piano dello schermo televisivo. Così, debitamente educate, le moltitudini tenderanno ad idolatrare non più eroi in carne ed ossa, ma apparecchi ultrasofisticati. Anche se i tempi non sono moderni, ma pateticamente postmoderni, tutto ciò ci ricorda la pantomima istruttiva di Charlie Chaplin.
La morbosità giornalistica delle carneficine delle guerre, è ovviamente qualcosa di perverso. Però si basa su un meccanismo mentale umano che si presta a ciò, un morbo latente in ognuno di noi. Invece, questo fatto mediatico inedito che consiste esattamente nel contrario (nascondere la carneficina), paradossalmente mi pare più perverso e pericoloso della morbosità "giallista", perché è una strategia di Stato freddamente calcolata a beneficio di un gruppo di persone e a detrimento di migliaia di altre. Perché il suo obiettivo manifesto è quello di omettere questa parte di cui abbiamo bisogno per comprendere il tutto.
Tutto questo ha anche un'altra dimensione. Con il mettere a fuoco in questo modo enfatico e ripetitivo gli strumenti del soldato e non il soldato stesso, con l'attribuzione agli strumenti del guerriero delle virtù del guerriero, si confondono le carte e l'essere umano passa ad essere uno strumento delle armi, un aiutante, un elemento secondario. Sembra insultante parlare di una bomba "intelligente" però è un modo efficace di dislocare l'essere umano che la manipola, come se dicessimo che questo artefatto non necessita di nessuno per fare il "suo lavoro", cosa che ho già sentito dire da alcuni commentatori nordamericani.
Si può far credere la gente che non è Michael Jordan l'artefice della sua genialità, ma la marca delle sue scarpe sportive, la tela dei suoi pantaloni o, ancora peggio, che non è lui che riesce a fare canestro, ma il pallone stesso, dotato di intelligenza e autonomia? Se i commentatori sportivi lo ripetessero spudoratamente, per ore, quelle persone che hanno la televisione come unica relazione con lo sport (e con il mondo) e vedono negli annunciatori di questo media dei sacerdoti indiscussi, finirebbero molto probabilmente, per bersela. Questo è quello che, tristemente, succede anche in molti altri paesi, però è in questo paese potente militarmente che accedono alla presidenza individui della risma di George W. Bush. Che peraltro non è arrivato al suo posto con elezioni pulite (si veda "Supreme Injustice: How the High Court Hijacked Election 2000" [Ingiustizia suprema: Come la Corte Suprema ha dirottato le elezioni 2000], Alan Dershowitz, OUP
Dietro le immagini di armamento ultrasofisticato con cui ci stanno saturando, ricordiamo che ci sono soldatini di carne e ossa. E che dietro questa facciata asettica, la guerra continua a fare una sporca carneficina umana. Malgrado tutto l'attrezzatura che porta con sé, il soldatino che riceve un proiettile si dissangua nello stesso modo di qualsiasi essere umano.
E infine, ci mostreranno immagini della solitudine del deserto, con qualche veicolo in fiamme o già carbonizzato, qualche edificio fumante, disperso qua e là, come quei sacchetti di popcorn che rimangono sparpagliati sul terreno quando i fanatici se ne sono andati. Non avremo poi tempo per molti commenti profondi, perché nell'agenda di questo spettacolo ci sono altri giochi che aspettano, in altri campi del mondo.

Traduzione a cura di Paola Albergamo

2 - Le conseguenze economiche della guerra all'Iraq

di Shahir al-Ahmad (da www.aljazira.it)

La comunità internazionale ha iniziato a valutare le stime effettive delle presumibili perdite durante il periodo della guerra che gli Stati Uniti hanno sferrato contro l'Iraq. Molti esperti ed analisti hanno pareri discordanti sui riflessi economici di questa guerra, le cui conseguenze non risparmieranno, all'incirca, nessun paese sviluppato ed avanzato del mondo. A livello internazionale emerge la sola opinione dei consiglieri economici in Germania, i quali sostengono che una guerra a lungo termine con l'Iraq si affiancherà ad un'economia internazionale sprofondata nelle grinfie del ristagno, in particolare all'ombra di un avventato aumento dei prezzi del petrolio a 100 dollari al barile; ciò nel caso in cui il periodo di belligeranza si protraesse ulteriormente e se questo causasse il blocco delle esportazioni dell'Iraq e dei paesi dell'aerea che rappresentano circa il 70% delle riserve mondiali di petrolio. Quanto alle conseguenza economiche di questa guerra sul continente europeo, la Commissione Europea, che in passato ha diffidato dall'intraprendere una guerra in Iraq, ha affermato che la crescita economica nella zona dell'euro si arresterà e sprofonderà in modo totale in una situazione di recessione.

Asia

Quanto al continente asiatico, uno studio condotto dal gruppo Economist"recentemente ha rivelato che metà dei paesi dell'Asia sono oppressi dalle inquietudini economiche e dalla loro crescita, qualora la guerra si perpetuasse per mesi. Lo studio ha dimostrato che l'aumento dei prezzi del petrolio di circa il 10% avrà come conseguenza un arresto della crescita economica in Asia dello 0,23% e un aumento dell'inflazione dello 1,1%. Il risultato della guerra ritenuto più probabile è che l'Asia, in anno, sprofondi in una depressione inflazionistica con un arretramento del PIL al 3,1% ed un aumento dell'inflazione al 14%. Ma se questa guerra terminasse in un mese o mese e mezzo, le sue conseguenze sui paesi asiatici sarebbero minori. Gli economisti sostengono che la produzione interna perderebbe soltanto lo 0,41%, mentre l'inflazione salirebbe soltanto del 3%.

Francia, Russia, Germania

Per quanto riguarda i paesi contrari alla guerra in Iraq, molti degli osservatori pensano che il motivo principale della posizione di Francia, Russia e Germania dipenda, in primo luogo, da cause economiche. Questi paesi ed i restanti paesi industrializzati passano da anni attraverso negative situazioni economiche, di cui non hanno mai fatto menzione. Essi temono, dunque, un protrarsi del periodo di guerra e il conseguente aumento del petrolio, ciò porterebbe ad un aggravamento delle situazioni in cui si trovano. Questi paesi paventano la perdita di contratti petroliferi stipulati con l'Iraq, che valgono decine di miliardi di dollari. La Francia ha firmato contratti petroliferi attraverso i quali le società sono in grado di controllare la produzione di campi petroliferi il cui volume si aggira attorno ai 36 miliardi di barili. La situazione dalla parte della Russia è più grave, poiché l'Iraq è tornato ad essere il suo maggior partner commerciale in Medio oriente, ed aveva stipulato, nel settembre scorso, accordi commerciali per un ammontare di 40 miliardi di dollari. Allo stesso modo Mosca teme perdite per 8 miliardi di dollari consistenti in aiuti militari dal tempo della guerra contro l'Iran, un'eredità del periodo sovietico. Alcuni esperti russi temono che il loro paese si trovi a perdere una somma di 50/60 miliardi di dollari, che è l'ammontare dei contratti civili che hanno completato la maggior parte degli accordi tra i due paesi e circa 70/80 miliardi di dollari che, invece, l'ammontare dei contratti militari che sono stati firmati con l'Iraq dopo l'abolizione delle sanzioni che gli erano state imposte.

Turchia

Per quanto riguarda le conseguenze legate a questa guerra sulla Turchia, tenuta in grande considerazione, si ipotizza che Ankara subirà grosse perdite, attorno ai 100 miliardi di dollari, risultato di dodici anni di embargo sull'Iraq, in quanto sono stati sospesi i commerci di frontiera e sono stati confiscati i condotti che trasportavano il petrolio dall'Iraq alla Turchia. Ankara teme che le perdite a causa di questa nuova guerra saranno maggiori che in passato. Ciò giustifica la posizione del governo nel suo tentativo la lasciar passare un accordo di cooperazione militare con gli Stati Uniti nella loro guerra contro l'Iraq in cambio di aiuti finanziari. Washington ha avanzato una proposta al governo turco, la quale si avvicina agli 8/9 miliardi di dollari, oltre a prestiti per 25/30 miliardi di dollari.

Paesi arabi

Si ritiene che le conseguenze della guerra sulla Giordania saranno gravi, l'Iraq rappresenta uno dei più importanti pilastri su cui la Giordania si è basata nella costruzione della su economia. L'Iraq assorbe più del 20% del totale delle esportazioni giordane e soddisfa il fabbisogno petrolifero del regno, fabbisogno che ammonta a 5 milioni di tonnellate di petrolio all'anno, per un ammontare di 700 milioni di dollari,

corrispondente a 1/3 del bilancio annuale della Giordania. In questa situazione si prevede che diminuirà la capacità della Giordania di attirare investimenti stranieri per improntare nuovi progetti. Sull' economia egiziana le conseguenze della guerra saranno dolorose; si prevede che causeranno una nuova crisi nel settore del turismo (ancora non si è ripreso dalla crisi che ha colpito il settore a seguito degli avvenimenti del settembre 2001). Questo settore costituisce uno dei tre settori emergenti nell'economia del paese, allo stesso modo si teme una fuga degli investimenti stranieri. Si prevede una riduzione di circa il 10% delle entrate dal Canale di Suez, che costituisce un'importante fonte di valuta straniera di cui l'economia egiziana ha bisogno.

Stati Uniti
Da un'altra parte gli esperti americani vedono nella guerra all'Iraq un'eccellente occasione per l'economia americana, in particolare nel momento in cui gli Stati Uniti sono stati in grado di ottenere il controllo sull'Iraq ed hanno aumentato la loro produzione energetica giornaliera fino a sette milioni di barili; in tal modo è possibile che si ritorni al prezzo di un barili attorno ai 10/12 dollari. Gli analisti asseriscono che l'economia americana crescerà in un anno di miliardi di dollari che attualmente spende in energia, mentre la stessa accoglierà i paesi che sono fonte di petrolio ed in particolare quelli le cui economie su questo si basano in modo particolare. Si avrà, senza dubbio, un indebolimento dell'Europa a livello economico ed una sua subordinazione all'America si economicamente che politicamente, nel caso di vittoria degli Stati Uniti e la possibilità di realizzare i suoi obiettivi definiti dietro la guerra

3 - Coloro che tacciono alla vigilia di un genocidio

di Pascual Serrano

Dopo la pubblicazione di "Iraq, assedio ed assalto finale", di Carlos Varea e Phyllis Bennis, si pubblica ora "Piano di guerra contro l'Iraq" del britannico Milan Rai, un attivista della pace che lavora molto strettamente con il gruppo londinese di azione diretta non violenta ARROW. Con quattro libri pubblicati e articoli in una decina di riviste il Sindacato dei Lavoratori per il Trasporto gli ha assegnato nel 1993 il premio Frank Cousins Peace Award. Nel primo semestre del 1991 Milan Rai ha scritto e diretto un giornale contro la guerra, il Gulf Crisis Weekly.

In quest'opera, che possiede un brillante capitolo di Noam Chomsky, "Terrorismo e giusta risposta", si rivedono le storiche menzogne di cui si sono avvalsi Stati Uniti e Regno Unito per giustificare la sua costante aggressione dell'Iraq.
Tra le prime questioni che affronta vi è la disponibilità da parte del governo Talebano afgano di consegnare Bin Laden ed espatriarlo in Pakistan, offerta che fu ignorata dai mezzi di comunicazione, e dai governi nordamericano e britannico che preferirono iniziare la guerra contro l'Afganistan.
Dopo un'interessante cronologia della crisi dell'Iraq che va dal 1980 al 2002, Rai racconta in modo esaustivo la crisi degli ispettori nel 1998 svelandone tutti gli inganni e le menzogne. Come gli USA negarono la revoca dell'embargo iracheno nonostante il governo avesse rispettato tutte le richieste di disarmo, oppure come l'ambasciatore statunitense delle Nazioni Unite Peter Burleigh, nel novembre 1998, chiese al rappresentante degli ispettori Richard Butler che abbandonassero la missione in quanto gli USA stavano per dare il via all'attacco. Gli ispettori si ritirarono di propria iniziativa in dicembre, senza neanche informare il Consiglio di Sicurezza, permettendo l'attacco e la sua giustificazione adducendo come argomentazione la non collaborazione dell'Iraq. L'autore sottolinea anche la manipolazione da parte dei nordamericani di Richard Butler, responsabile dell'istituzione creata dalle Nazioni Unite per verificare il disarmo iracheno, l'UNSCOM, condizionando le sue conclusioni ed accedendo alle informazioni prima del resto dei membri del Consiglio di Sicurezza.
Probabilmente ciò che esautorò maggiormente gli ispettori, e questo libro lo rivela in dettaglio, fu lo spionaggio al quale si dedicò l'UNSCOM, a tal punto che furono queste stesse informazioni ad essere utilizzate dali USA per l'operazione Volpe del Deserto. La storia dell'UNSCOM non può essere più deplorevole, maneggiata per spiare al servizio degli USA fu finalmente ritirata in seguito a suoi ordini per denunciare in seguito che l'Iraq non aveva collaborato con questa istituzione delle NNUU.
Milan Rai svela anche come gli USA, sin dal principio, si posizionarono contro la nuova istituzione designata dall'ONU per ispezionare l'Iraq, la UNIMOVIC, erede della UNSCOM. Per i falchi di Washington gli ispettori più che una soluzione costituivano un problema, una posizione condivisa da Londra, che determinò un ritardo di tre anni per l'inizio delle ispezioni. Un elemento che può aiutare nella comprensione degli attuali avvenimenti.
Nel capitolo "l'ispezione se è un'opzione", l'opera ripercorre l'effetività del disarmo dei missili

nucleari, chimici e biologici per merito delle ispezioni. E non solamente ciò, l'autore difende il concetto secondo cui "l'ispezione non è solamente un'opzione, è l'opzione per coloro che si pongono seriamente il problema del disarmo", e ricorda l'affermazione dell'ex responsabile dell'UNSCOM, Scott Ritter: "Mentre proseguivano le ispezioni di tallonamento, l'Iraq non rappresentava una minaccia per nessuno in termini di armi di distruzione di massa". In relazione al disarmo, Milan Rai ricorda che la risoluzione 687 del Consiglio di Sicurezza, che ordinava il disarmo dell'Iraq e creava la UNSCOM parlava di "creare nel Vicino Oriente una zona libera di armi di distruzione massiva e dei missili capaci di trasportarle, così come verso l'obiettivo di una proibizione globale di armi chimiche". La domanda è dove siano i programmi d'ispezione e tallonamento per il resto dei paesi della zona, quali ad esempio Israele ed Iran.
Una delle teorie che quest'opera cerca di dimostrare è la posizione degli USA nelle rivolte popolari che sono seguite alla guerra del Golfo. Secondo Rai, gli Stati Uniti non hanno mai preteso un cambio di regime in Iraq, bensì un cambio di leadership, e lo hanno dimostrato paralizzando l'offensiva nel 1991 e salvando il regime all'ultimo momento, abbandonando i Kurdi quando in seguito si ribellarono a Saddam Hussein. Gli USA non permisero né agli sciiti e Kurdi l'accesso alle armi portate via a Saddam, né impedirono le azioni militari di repressione da parte dell'esercito iracheno nei loro confronti, nel 1991, quando le truppe occidentali erano sul posto, né tantomeno ricevettero i leader di questi gruppi d'opposizione. Lo hanno fatto nel 1991 e lo rifecero nel 1995 quando ci fu un nuovo tentativo di ribellione contro Saddam.
Un altro capitolo di grande interesse è quello dedicato al controllo dl petrolio, nel quale viene ricordato quello che può essere un chiaro precedente di ciò che si cerca in Iraq. Si tratta degli avvenimenti che seguirono la nazionalizzazione del petrolio in Iran nel 1951,fino ad allora controllato da quella che oggi è la British Petroleum. Ciò suscitò le ire britanniche. L'M16 e la CIA organizzarono un colpo di stato l'anno seguente, il generale Zahidi si fece carico del paese e vennero accordate le corrispondenti concessioni per lo sfruttamento all'occidente: 40% al Regno Unito e 40% per EEU, che si installava per la prima volta nella regione. "Il nuovo regime del sah alzò il livello dell'uso sistematico della tortura come mezzo di controllo politico".
Questo volume enumera anche dieci ragioni per non incominciare una nuova guerra contro l'Iraq, capitolo che dà il sottotitolo al libro. Non dimentica di dettagliare come le sanzioni abbiano colpito il popolo iracheno, per terminare l'opera con la descrizione del piano di guerra contro l'Iraq.
"Piano di guerra contro l'Iraq", più che un libro, è un documento che permette di conoscere tutte le menzogne e gli interessi intorno alla crisi irachena. Di fronte a George Bush e ai suoi due paggi che utilizzano come argomento la minaccia di Saddam e la difesa del popolo iracheno per iniziare una guerra, Milan Rai espone quasi quattrocento pagine di ragioni per negare l'appoggio del massacro e del crimine.
Milan Rai. "Piano di guerra contro l'Iraq". Editorial Foca

Traduzione a cura di Lydia Bellyk

4 - Guidare la mostruosa potenza del GATS

Erik Wesselius - Osservatorio Europeo sulle Società di capitali (Corporate Europe Observatory/Gatswatch)

Secondo la Commissione Europea, l'Accordo generale sul commercio dei servizi (AGCS-GATS in inglese) non è "qualcosa che esiste solo tra governi", ma "innanzitutto e principalmente uno strumento a beneficio degli affari". E non per caso. L'accordo GATS del 1994 non sarebbe mai nato senza gli almeno vent'anni di intensa lobby fatta dalle aziende di servizi statunitensi. L'attuale negoziazione per ampliare e approfondire le finalità del GATS sembra fondamentalmente guidata dalla Commissione Europea, in stretta cooperazione con le aziende di servizi europee.

I padrini del GATS
La "US Coalition of Service Industries" (USCSI - Confederazione statunitense delle industrie dei servizi) è indubbiamente la più influente lobby mondiale dei servizi. Le sue origini rimontano alla metà degli anni settanta, quando le compagnie statunitensi di servizi finanziari, American International Group (AIG), American Express e Citicorp, vollero migliorare il loro accesso a mercati esterni agli USA fortemente regolamentati, in special modo nel Sud-Est asiatico. Pensarono che lo strumento buono per forzare l'apertura di questi mercati fosse l'inclusione del "commercio dei servizi" all'interno dell'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio (il precursore del WTO).
Dopo aver collocato i servizi in maniera stabile all'intero dell'agenda del commercio globale,

nella prima metà degli anni '80, la Confederazione statunitense delle industrie dei servizi (USCSI) ha lavorato al fianco dei negoziatori statunitensi per tutta la durata del verboso Uruguay Round (1986-1994). Harry Freeman, ex-presidente dell'USCSI, confessò, a posteriori, che "in chiusura dell'Uruguay Round, lavorammo veramente molto come lobby. Eravamo almeno in 400 persone, appartenenti al settore privato dei servizi USA. C'erano forse quattro canadesi e nessun'altro da altri settori privati (di altre nazioni -ndt-). Le operazioni di sostegno effettuate dal settore privato presso il governo statunitese non hanno eguali in nessun altro paese al mondo".

Comandano i vertici delle aziende

Sebbene gli accordi GATS del 1994 abbiano creato, per l'agenda delle aziende, un quadro multilaterale di liberalizzazione del commercio dei servizi, mancano ancora altri importanti elementi. Molto significativamente, quell'accordo non conteneva il settore dei servizi finanziari perché le richieste statunitensi di accesso a quei mercati non vennero accettate. Un tentativo di concludere un'appendice ai GATS sui Servivi finanziari venne fatto nella prima metà del 1995, ma fallì quando gli USA si ritirarono dalle negoziazioni.

Uun intesa sui servizi finanziari, tuttavia, rientrava negli interessi dell'industria dei servizi finanziari, specialmente di USA e di EU. Consapevoli di questi interessi, il Governo USA, la Commissione europea e la segreteria del WTO cercarono attivamente il sostegno dei dirigenti delle industrie dei servizi finaniari di enrambe le parti per superare il punto morto cui erano giunte le negoziazioni. Nella primavera del 1996 diventò operativo il Gruppo dei *Leaders* Finanziari (Financial Leaders Group), composto esclusivamente da direttori esecutivi e presidenti, ed un analogo gruppo composto da dirigenti di livello inferiore.

Secodo le dichiarazioni di Bob Vastine dell' USCSI: "Il gruppo dei *Leaders* finanziari concordò non solo sugli obiettivi che bisognava perseguire nel corso delle negoziazioni, e sui paesi da cui ci si augurava delle concessioni, ma anche su precise barriere che si volevano rimosse. L'unanimità del Gruppo divenne un chiaro messaggio per i governi: la comunità finanziaria europea e statunitense voleva una significativa liberalizzazione e un sostanziale successo delle negoziazioni. I negoziatori ufficiali dovevano quindi cooperare per raggiungere un accordo. La strategia funzionò pienamente.

Si racconta che gli amministratori del Gruppo dei Leaders, specialmente quelli appartenenti ad aziende USA, abbiano giocato un ruolo decisivo durante le ultime ore dei negoziati a Ginevra, nel dicembre del '97. Gli esiti dell'Accordo WTO sui servizi finanziari, che ampliavano l'accesso delle compagnie stanziate in USA e in EU ai mercati finanziari dell'Europa orientale e centrale, di Asia, Africa e Latino America, furono la loro vantaggiosa ricompensa per i due anni spesi nella campagna di persuasione.

L'idea geniale di Leon Brittan

Il ruolo decisivo che il Gruppo dei Leaders finanziari ha avuto durante i negoziati WTO sui servizi finanziari nel 1997, impressionò profondamente il Commissario al Commercio della CE, Leon Brittan. Egli capì anche l'importanza del ruolo della Confederazione statunitense delle industrie dei servizi (USCSI) nel guidare gli obiettivi della negoziazione statunitense durante l'Uruguay Round. Agli esordi dei preparativi per i negoziati GATS 2000, Brittan decise di creare un analogo gruppo di pressione delle industrie europee dei servizi, comparabile all'USCSI, e di guidare i negoziatori europei al GATS sulla base di un nuovo approccio, determinato dalla Dirigenza del Gruppo dei Leaders finanziari.

Così, agli inizi del 1998, Leon Brittan chiese ad Andrew Buxton, una delle figure chiavi del Gruppo dei Leaders Finanziari, di formare una lobby europea dei servizi. All'incontro di apertura del Forum Europeo dei Servizi, il 26 gennaio del 1999, il Commissario Brittan delineò il ruolo che egli prefigurava per la neonata organizzazione: "Pendo dalle vostre labbra per conoscere i vostri obiettivi, le vostre priorità per la liberalizzazione [.] Conto sul vostro apporto e sui vostri suggerimenti, come aziende, amministratori e presidenti, come federazioni sia nazionali che europee, in modo da poter affinare la nostra strategia e definire chiari obiettivi di negoziazione che faranno la differenza nell'espansione internazionale del commercio dei servizi".

Nel settembre del 1999, Mr. Robert Madelin, un funzionario di alto livello della Direzione Generale UE del Commercio, rivolgendosi a una platea di imprenditori inglesi disse: "La Commissione europea è convinta della necessità di lavorare direttamente con l'industria europea e non solo con gli esperti degli Stati membri. Abbiamo intenzione di fare pesante affidamento sul Forum europeo dei servizi. [.] Nel formulare i nostri obiettivi vogliamo affidarci al Forum tanto quanto ci affidiamo al parere diretto degli Stati membri".

Prove evidenti, raccolte dall'Osservatorio Europeo sulle Società di capitali (Corporate Europe Observatory/Gatswatch), dimostrano che

il Forum Europeo dei Servizi (FES) si è sviluppato strutturando un rapporto privilegiato tra i negoziatori GATS della Commissione europea e l'industria europea dei servizi. In effetti il FES ha avuto un ruolo importante nel determinare la lista di richieste europee GATS, imposta poi agli Stati con una procedura affrettata tra aprile e giugno del 1999.

Richieste ed offerte GATS: la necessità di un dibattito aperto

Alla Conferenza ministeriale di Doha dell' OMC, gli Stati menbri dell'OMC si imposero delle scadenze per la presentazionee delle richieste bilaterali (30 giugno 2002) e le corrispondenti offerte iniziali per i nuovi impegni GATS di liberalizzare il commercio dei servizi. Le richieste sono state definite in modo veramente non trasparente e sbilanciato. Nell'UE, ma anche in altri paesi OCSE, governi e imprenditori hanno attivamente collaborato alla preparazione dell'elenco delle richieste, mente le ONG, i sindacati e i parlamentari sono stati esclusi da tale processo.

Il dibattito sull'agenda delle imprese, che si nasconde dietro i negoziati GATS ha riguadagnato l'attualità nella primavera del 2002, quando le ONG, entrarono in possesso di straforo delle bozze di una serie di richieste CE. Questi elenchi in bozza contenevano dettagliate richieste per l'applicazione delle regole di libero commercio del GATS a 29 stati membri dell'OMC e ad un ampio spettro del loro settore dei servizi, inclusa l'acqua, l'energia, i trasporti, il turismo, i servizi della distribuzione e della costruzione. Le richieste in bozza della UE, rivolte a paesi quali Indonesia, Filippine e Colombia non erano certo state scritte con finalità di promuovere lo sviluppo di quei paesi, ma riflettevano l'offensiva degli interessi dell'industria europea dei servizi.

Nei piani della Commissione europea, quei documenti dovevano restare segreti, persino dopo l'approvazione degli Stati UE nel cosiddetto Comitato 133 sui servizi. Il capo di gabinetto di Pascal Lamy, Pierre Defraigne affermò, un paio di settimane prima della fuga di notizie, che la lista delle richieste "può e sarà tenuta riservata" . Ma la segretezza non si estendava alle imprese.

In una lettera inviata il 22 ottobre 2001 a Pascal Kerneis, Direttore generale del FES, la Commissione scrisse che avrebbe "gradito molto i suggerimenti delle imprese per questa occasione, sia per identificare dove stanno i problemi esistenti che per formulare delle richieste puntuali. Senza il contributo del FES, un tale tentativo rischierebbe di essere un semplice esercizio teorico". La Commissione fece seguire a questa lettera un successivo promemoria, il 14 gennaio 2002, in cui si ribadiva "l'importanza di fornire, nei prossimi giorni, qualsiasi contributo da parte vostra, dato che attualmente stiamo ultimando la stesura della bozza delle richieste che andranno trasmesse quanto prima agli Stati membri".

Questi documenti illustrano chiaramente come la Commissione europea abbia attivamente ricercato la guida del FES nel formulare la sua posizione nei negoziati GATS. Hanno fatto affidamento su una sequenza di eventi che davano priorità al contributo delle imprese rispetto alla riflessione degli Stati membri. Oltretutto non c'è stata un'analoga possibilità di intervento per i gruppi della società civile, sindacati inclusi. E neppure c'è stata risposta alla vasta gamma di preoccupazioni sollevate alla Commissione europea sin dall'inizio dei negoziati GATS nel febbraio 2000, se non per negare queste preoccupazioni bollandole come false ed esagerate.

I gruppi che congiuntamente stanno conducendo la campagna contro l'agenda UE ai GATS hanno chiesto ripetutamente alla Commissione europea e agli Stati membri di garantire la piena trasparenza sui negoziati GATS e chiesto un taglio netto della stretta relazione tra la CE e FES. Ma ancora adesso, al momento della stesura di quest'articolo (dicembre 2002), nulla di questo è stato ottenuto.

L'influenza delle aziende sui negoziati GATS non è limitata all'Unione Europea e ai suoi Stati membri, ma riflette un fenomeno molto più diffuso, specialmente in paesi con un'industria dei servizi ben sviluppata. Sebbene possa essere giustificato, e utile, per i governi prendere in considerazione le preoccupazioni delle imprese quando si tratta di formulare la politica commerciale, privilegiare accordi cooperativistici tra affari imprenditoriali e governo non può avere spazio in un processo decisionale democratico.

Questa crisi dei metodi tradizionali richiede un nuovo modello di processo decisionale internazionale (policy-making) e la regolamentazione di un'economia sempre più globalizzata. Bisognerebbe dare un'elevata priorità allo sviluppo di meccanismi bilanciati e democratici per permettere il contributo della società civile nella definizione delle politiche commerciali. Anche le politiche commerciali internazionali andrebbero riorientate e ricalibrate in modo da servire gli interessi comuni e promuovere uno sviluppo sostenibile.

Traduzione a cura di Luisa Villa

5 - Il principio del "free rider"

di Jamie Morgan

In Occidente abbiamo il culto della celebrità e una speciale tendenza a biasimare le vittime. Guardiamo con stupore incantato ai consumi delle persone che vivono in una condizione di fasto e privilegio, il modello di vita ci viene giornalmente propinato come esempio. Allo stesso tempo siamo indotti a denigrare coloro che sopravvivono grazie allo Stato. Paradossalmente, il loro destino di classe subalterna permanente è visto come un "benefit" o come benessere. Ma la domanda è: a chi giova questa nostra ossessione per la fama e per il biasimo?
Il vero benessere, come il vero potere, tendono a passare inosservati. Il mercato non ha volto, anche se siamo portati a riconoscergli una certa "umanità", in quanto fonte d'impiego, dei nostri prodotti, dei nostri stili di vita. È per questo che non ci rendiamo conto di quanto noi stessi sosteniamo il mercato a detrimento della società. Al contrario, esso dovrebbe essere il nostro peggior incubo, quando diventa l'esempio concreto di ciò che gli economisti chiamano principio del "free rider".
Due esempi introducono il principio: come noi sosteniamo le multinazionali, e e come sosteniamo le grandi élite del business.

Come sosteniamo le multinazionali
Le quattro maggiori società di revisione dei conti al mondo offrono preziosi consigli su come risultare meno esposti alla pressione fiscale, per un compenso di 500 sterline all'ora. In realtà, nessuno può immaginare quanto le tasse siano eluse dal mercato. In Gran Bretagna, le stime variano dai 20 miliardi di sterline, del fisco, a 85 miliardi. Entrambe le cifre sono maggiori della cifra stimata da Gordon Brown per rendere migliore il settore sanitario. Secondo la Oxfam, i paesi in via di sviluppo perdono circa 33 miliardi di sterline all'anno a causa del fisco, ossia i tre quarti di ciò che i paesi sviluppati devolvono in aiuti umanitari. Com'è possibile?
Le multinazionali adottano spesso una politica chiamata "integrazione verticale". Ciò significa che assorbono, o prendono il controllo, di società produttrici di merci che la stessa multinazionale vende, o che in qualche modo entrano nel suo ciclo produttivo. Un'industria di caffè inglese, per esempio, compra piantagioni in Brasile. In questo modo la multinazionale, usufruendo dei vantaggi ricavati dal trasferimento di merce tra società interne al gruppo (Transfer Pricing), riduce gli imponibili fiscali in entrambi gli stati. I prodotti della società affiliata sono venduti a basso prezzo a una società intermediaria (anch'essa parte della corporation) situata in una località che garantisce condizioni fiscali favorevoli (tax efficient location), come le Isole Cayman. Questa vendita a prezzo basso nel paese A comporta profitti trascurabili e riduce l'imponibile fiscale della corporation. La società intermediaria, poi, vende i prodotti alla società "madre" a un prezzo alto. L'alto prezzo di vendita nel paese B comporta profitti bassi, riducendo ulteriormente l'imponibile fiscale, anche nel paese B. Ovviamente nelle Isole Cayman si paga poco o niente di tasse.
È bene ricordare che la corporation è solo un fornitore di beni per il consumatore. Essa stessa è consumatore rispetto alle infrastrutture degli stati industrializzati a cui vende le sue merci. Ma, appena possibile, evita di contribuire al mantenimento di tali infrastrutture, dalla rete per i trasporti al sistema sanitario che "mantiene" la forza lavoro produttiva, al sistema educativo, che produce questa forza lavoro. Gran parte della vostra paga, quindi, serve a porre rimedio a questa situazione (anche se non è mai abbastanza). Voi siete più poveri perché loro sono avari, la vostra società ha mano servizi perché loro sono avari. E siccome questa avarizia è camuffata, diventa un modo per minare ogni aspetto della vostra vita. Gli stati dicono che la globalizzazione non permette loro di controllare le multinazionali – tasse più alte, leggi più severe sull'evasione fiscale, maggiori diritti del lavoro, non avrebbero altro effetto che lo spostamento della multinazionale in un luogo più conveniente. Allo stesso tempo, le società dicono che la globalizzazione le costringe a chiedere la riduzione delle tasse e meno diritti per il lavoro ecc (tradotto nel loro linguaggio, ciò significa diventare più competitivi). Le conclusioni di entrambi gli argomenti sono rivolti contro i vostri interessi, e a favore di quelli di organizzazioni quali il WTO. Ridurre le tasse a loro significa aumentarle a voi; competitività significa più ore di lavoro, meno sicurezza, e una serie di problemi connessi, quali stress, cattiva salute, meno tempo per la famiglia, cattiva vita famigliare, e infine cattivo funzionamento della società. Entrambe le conclusioni sono fondate sul credo che il mondo sia pervaso da una competitività diffusa e agguerrita. A parziale giustificazione di ciò le corporation cercano di dimostrare che i loro profitti sono sempre più bassi a tutti i livelli del ciclo produttivo.ciò significa che non si possono permettere più spese. Paradossalmente, non pagare le tasse in Gran Bretagna può dare forza all'argomento che il mercato non è in grado di contribuire al tuo

miglioramento e a quello della società, e che dovrebbero farlo gli stati. La vostra trasformazione da uomini in criceti nelle ruote delle corporation, si basa proprio su questo paradosso. Dello stesso tipo è l'argomento secondo cui le società non possono permettersi di pagarvi la pensione, anche se si sono presi gran parte della vostra vita. Questi cambiamenti sono banalmente definiti come "ridistribuzione del rischio".

Nelle nazioni più povere, la ridistribuzione a parte della giustificazione della globalizzazione. La tesi di Kuznet in economia è chiamata "trickle down" (letteralmente, colare, gocciolare). Ossia, se il ricco si arricchisce ancor più, il povero beneficia della ricchezza che viene creata e si sposta all'interno del sistema. Perciò, se una nazione povera apre le proprie frontiere alla competizione internazionale e agli investimenti indiretti stranieri, diventerà più ricca. Il Transfer Pricing, però, contraddice quest'affermazione. Mentre in occidente le multinazionali non contribuiscono a mantenere le infrastrutture di cui fanno uso, nel resto del mondo non contribuiscono a costruire queste infrastrutture, necessarie per lo sviluppo di una economia industriale avanzata. Eludere il fisco comporta ciò. Chi colma le lacune create da questo atteggiamento? Organizzazioni appositamente istituite per finanziare la costruzione di infrastrutture – principalmente la Banca Mondiale o i dipartimenti per gli aiuti degli stati occidentali, come Clair Short in Gran Bretagna. Chi paga? Nel caso della Banca Mondiale, le stesse nazioni richiedenti. Non solo queste non ricevono le dovute entrate fiscali dalle multinazionali, ma chiedono in prestito altro denaro per creare le condizioni produttive necessarie alle corporation. Così facendo, diventano soggette al potere imposto dai finanziatori, non riescono a far fruttare gli investimenti e a farli diventare profitti per la propria gente. Prevalgono, invece, i vincoli di bilancio e le condizioni di lavoro create dai nuovi imperativi della flessibilità. L'evasione del fisco, quindi, vincola gli stati poveri a causa dei debiti contratti e crea una situazione di dipendenza proprio verso quelle compagnie che non pagano le tasse. Se ciò non accadesse, i mancati pagamenti sarebbero molto più rari. Ma è proprio non pagando le tasse nei paesi poveri, e generando di conseguenza il loro debito, che le multinazionali guadagnano più influenza. Perché questo accada non è necessaria nessuna cospirazione, basta semplicemente un sistema economico che tenda a creare una situazione del genere.

Ci sono anche, ovviamente, gli "aiuti" dei governi occidentali; questione strettamente legata a quella degli accordi bilaterali per il commercio. Siccome le società non pagano le tasse neanche nei paesi occidentali, il finanziamento di queste iniziative grava, con una sproporzione enorme, sulle tasse dei lavoratori di questi paesi. D'altra parte, il commercio è talmente tutelato che il rischio corso dalle aziende, che beneficiano dei vantaggi dovuti agli accordi bilaterali, è irrisorio. L'Export Credit Guarantee Department (ECGD, organo a tutela del commercio con l'estero), in Gran Bretagna, assicura le aziende dai mancati pagamenti. Ma l'etica ha poco a che fare con tutto ciò. L'anno scorso l'ECGD ha avallato investimenti per 117 milioni di sterline con lo Zimbabwe. Sottoscrive normalmente anche contratti per la "difesa", e per la vendita di armi. Nel 2001, la British Aerospace ha guadagnato dalla Tanzania 40 milioni di dollari vendendole sistemi per il controllo aereo, che la Tanzania, quale che sia l'opinione del suo governo non democratico, non poteva pagare e di cui non aveva bisogno. 40 milioni di dollari equivalgono a un terzo della spesa sanitaria di un paese. Uno su tre è anche il rapporto dei bambini malnutriti in Tanzania. E quando le società falliscono, lo stato di prende il conto da pagare. Gli imprenditori sanno che le vostre tasse li mettono al riparo dai rischi della loro condotta dannosa.

Per concludere, il sistema, dal quale le multinazionali ricavano tutti i loro vantaggi, le agevola su entrambi i fronti. Queste, infatti, non pagano il giusto prezzo dei loro guadagni in tasse, né nei paesi occidentali né nel resto del mondo; mentre le vostre tasse, sotto forma di "aiuti", servono, almeno in parte, a riparare i danni creati da loro. La nazione ospite (in via di sviluppo) paga la rimanenza. E la logica del sistema è quella di giustificare il lato oppressivo della globalizzazione. In Occidente, questa logica è descritta come inevitabile – in quanto "cieche forze economiche della competitività". Altrove, si tratta di vincolare i altri paesi agli imperativi del sistema, rendendoli soggetti alle medesime forze "cieche".

Che cos'è realmente il privilegio

Benessere e potere tendono ad essere invisibili in superficie. Le compagni quotate pubblicamente sono obbligate a pubblicare i propri bilanci, gli azionisti possono partecipare alle assemblee e proporre questioni da mettere all'ordine del giorno. Cosa fanno le società, chi paga viene pagato e come, sono dati potenzialmente accessibili. L'economia neo-liberale ci spinge a pensare alla retribuzione in termini di mercato del lavoro. Ci viene detto che le persone sono pagate quanto il mercato vuole che siano pagate. La giustificazione teorica si

questo argomento è basata sul concetto di diminuzione del costo marginale di prodotto. Il che significa, in poche parole, che ogni nuova assunzione comporta nuove spese per l'azienda. Questa è la loro produttività. Ogni prodotto può essere venduto a prezzo di mercato. Se il quantitativo di merce prodotta da ciascuno, moltiplicato per il prezzo di vendita (le entrate della società), rende una cifra maggiore del costo d'assunzione, allora quest'ultima genera ulteriore profitto. È dato per scontato che aggiungere ulteriore forza lavoro a un capitale dato, oltre un certo limite, causa una diminuzione o una caduta di produttività (solo un determinato numero di persone possono lavorare vicino a una macchina o su un banco). Secondo la teoria neo-liberale, perciò, si può assumere finché le entrate ottenute grazie all'ultimo assunto riescono ad eguagliare i costi di ulteriori assunzioni. Altrimenti la società va in perdita. La teoria economica prevede che i salari non possano mai essere superiori a quanto la produttività del lavoro indica. Più il lavoro è produttivo, più i salari possono essere aumentati insieme all'aumento delle assunzioni. Ma quando l'azienda è in calo viene fatto il discorso inverso; essendo improduttivi, l'assunzione non vale il suo costo. L'unità di lavoro improduttiva è una perdita, e gli obblighi di competitività legati alla necessità di fare profitto richiedono che la forza lavoro improduttiva sia "razionalizzata". Questa è la disciplina del mercato. Qualsiasi cosa si pensi di questa teoria (e le critiche abbondano), essa è stata ideologicamente molto influente per l'avvio delle riforme del mercato del lavoro condotte all'insegna della flessibilità, che hanno contribuito alla cosiddetta ridistribuzione del rischio. Ma sopra questo mercato del lavoro se ne trova un altro, un mercato del lavoro privilegiato, con regole alquanto differenti.
Dal 1999 in Gran Bretagna, anno in cui i titoli azionari raggiunsero il picco, 650 miliardi di sterline in titoli sono andati perduti. Solo nel 2002, il valore medio dei titoli, secondo una stima del FTSE 100 è sceso del 25%. Come potrà confermarvi chiunque abbia un fondo pensione o ipotecario, questa caduta del mercato azionistico è preoccupante. Il mercato azionario è il principale destinatario degli investimenti dei fondi che gestiscono il vostro denaro. Un mercato al ribasso vi rende più poveri. Che dire degli amministratori dei suddetti fondi. Nei periodi buoni (mercato al rialzo) questi signori sono rinomati per i loro guadagni. Ma come vengono pagati quando la loro produttività è negativa, ossia quando i vostri titoli, i vostri fondi pensione, i vostri investimenti sono in caduta? In questi casi utilizzano un sistema chiamato "benchmark" (analisi comparativa dei marchi, letteralmente). Se il FTSE perde il 25% ma i vostri fondi solo il 24%, il vostro amministratore ha "battuto il benchmark". Che cosa significa? Per ciò che riguarda le caratteristiche essenziali del suo salario, non significa proprio nulla. La sua retribuzione base non è vincolata alla produttività, ma contempla dei bonus annuali. Certo, sono più bassi in un mercato al ribasso, incapace di acquistare con profitto; in questo caso tutti sarebbero nelle medesime condizioni. Nel 2000, più di 1000 investitori della "City" in Gran Bretagna, hanno "guadagnato" oltre 1 milione di sterline in bonus. Il numero di questi fortunati è sceso , nel 2002, a 250 (con il 60% vincolato ai titoli). Gli altri beneficiari dei bonus sono scesi a 280.000 sterline. Da dove viene fuori questo denaro? Dai costi delle transazioni fatte a vostro nome. Durante le recessioni voi sostenete il loro fallimento. Negli anni in cui voi diventate sempre più poveri, loro sono ricompensati per la diminuzione del vostro patrimonio. Alla faccia della teoria economica, la loro improduttività non si trasferisce automaticamente, azzerandoli, nei loro salari (perché in queste situazioni la loro produttività viene calcolata in base a quanto riescono a fregarvi, e non a quanto riescono a farvi guadagnare). Molto più semplicemente, i loro bonus vengono ridotti. Ora, se uno seguisse i precetti dell'economia neo-liberale per i periodi di recessione, sicuramente si accorgerebbe che mantenere un posto di lavoro con un salario di 100.00 sterline all'anno è per lo meno sconveniente. Invece, in questo caso diventa un imperativo. Un famoso economista, J. K. Galbraith, sintetizza efficacemente la differenza con cui il mercato del lavoro tratta il ricco e il povero. Se vuoi che il povero lavori di più, pagalo di meno; se vuoi che il ricco lavori di più, pagalo di più e motivalo con l'avarizia.
Il mercato del lavoro privilegiato premia i fallimenti perché segno distintivo di quel privilegio è il potere di imporre le proprie condizioni di impiego. Questo fenomeno è chiaro in ciò che viene chiamato "golden goodbye" (liquidazione d'oro). In tempi di recessione le aziende vanno male perché non c'è domanda per la maggior parte dei prodotti. Ma alcune aziende vanno talmente male che bisognerebbe ripartire le spese tra coloro che hanno concepito le relative strategie di mercato. E cioè, essenzialmente, i dirigenti. Tuttavia, il prezzo del fallimento di un'azienda per gli alti dirigenti è ben diverso da quello che pagano i normali impiegati. Il collasso della Enron ha lasciato i suoi impiegati senza liquidazione e, siccome erano stati incoraggiati a tenersi le azioni della

società, ha devastato anche i loro risparmi. Nel novembre del 2001, appena prima di formalizzare la bancarotta, la classe dirigente si è premiata con 55 milioni di dollari in bonus, prendendoli dalle casse di una società che aveva già grosse difficoltà a creare liquidità per far fronte alle perdite.
Nell'aprile del 2000, vennero vendute in Inghilterra cinque licenze per reti di telefonia mobile di terza generazione (3G), per una cifra pari a 22,5 miliardi di sterline. Investimenti di questo livello, semplicemente per l'acquisto di diritti ad infrastrutture, era estremamente da recuperare, ed è un esempio tipico di strategia di mercato estremamente rischiosa per le aziende. Per queste ed altre ragioni, "Marconi" è diventato il nome simbolo dei fallimenti nel campo delle telecomunicazioni. Lord Simpson di Dunkeld, il suo amministratore delegato ha diretto la Marconi, portandola a una caduta delle quotazioni da 35 miliardi a 150 milioni di sterline. Se questo non è un esempio di improduttività, è difficile capire quale possa esserlo. Mentre venivano avviati licenziamenti di massa, di Lord Simpson ha avuto come ricompensa una "golden goodbye" di 1 milione di sterline. John Mayo, amministratore della Marconi, ha ricevuto 2,8 milioni di sterline. Stimando 20.000 sterline uno stipendio medio, quei 3,8 milioni di sterline equivalgono a 190 posti di lavoro.
Il fallimento, tuttavia, è solo la cima dell'iceberg della divisione tra i mercati del lavoro nel mondo reale. Dal 1970 al 1999 negli Stati Uniti il salario medio annuale è aumentato, in base all'inflazione, da 32,522 a 35,864 dollari, ossia del 10%. Nello stesso periodo, la remunerazione per i 100 maggiori dirigenti amministratore delegato è aumentata da 1,3 a 37,5 milioni di dollari. Se dividete 37,5 milioni di dollari per 35,864, scoprirete che queste persone guadagnano circa 1046 volte quello che guadagna un lavoratore americano medio. Secondo la teoria neo-liberale di giustificazione del salario nel mercato del lavoro, ciò implica che il loro lavoro sia 1046 volte più produttivo. Ci si può ragionevolmente chiedere che cosa un dirigente debba fare per ottenere delle entrare di quel genere. Si potrebbe pensare che la ricompensa sia dovuta al cosiddetto "lavoro di concetto", rivolto a farvi lavorare di più e pagarvi meno; in questo caso la loro produttività equivarrebbe in qualche modo alla produttività che riescono a spremere da tutti i lavoratori. Se, perciò, guadagnano 1046 volte un normale stipendio, significa che riescono a ricavare un extra di 35,864 dollari all'anno da 1046 lavoratori o qualcosa di simile. Mettiamolo in un altro modo, la loro ricompensa è ciò che riescono a estrarre dal valore che tu produci per l'azienda senza riceverlo. Le tue entrate potrebbero crescere con una maggiore produttività dell'azienda; invece, aumentano le loro, perché il vostro salario aumenta proporzionalmente meno di quanto potrebbe, in relazione all'aumento di entrate della società. L'aumento delle loro entrate è possibile solo grazie a una crescita minore degli altri (a prescindere dal fatto che la torta diventi più grande). L'aumento dei salari dirigenziali può essere una ricompensa in un'azienda di successo, ma può essere anche il modo per finanziare l'incompetenza in un'azienda sulla via del fallimento.
È da tenere presente anche che la tendenza del fisco, nei paesi occidentali, è quella di diminuire la progressività dell'aliquota fiscale. Ciò significa soprattutto, facendo il paragone con un salario medio, una riduzione dell'imponibile per i salari più alti. Siamo in presenza di ciò che Galbraith intendeva per incentivo a una maggiore produttività dei ricchi (una produttività 1046 volte maggiore). Se aggiungete a ciò una concentrazione di benessere negli strati alti della società, che grava sugli strati più bassi, e considerando le entrate fiscali come indice di benessere di uno stato, la crisi è evidente (tendendo anche conto del fatto che i benestanti si affidano a commercialisti molto "creativi"). A meno che, ovviamente, il sistema non regga grazie a un aumento dell'imposizione fiscale sulle classi più povere. Quest'ultimo fenomeno è più difficile da notare. Quotidianamente , il povero spende una porzione più grande dei propri averi rispetto al ricco, di conseguenza spende anche di più in tasse. Sembra chiaro che la sostituzione di una politica fiscale con aliquote regressive invece che progressive è un altro modo per agevolare i ricchi durante la loro vita lavorativa.
Ma, come mostra il caso di Jack Welch, ex dirigente di General Electric, le agevolazioni non terminano con la fine della carriera lavorativa. Nel 2000, il suo ultimo anno come dirigente, Welch ha guadagnato 123 milioni di dollari compresi i titoli azionari; poco dopo è andato in pensione. Dalle carte pubbliche relative alle condizioni del suo pensionamento, siamo venuti a conoscenza del fatto che la GE paga 80.000 dollari al mese per il suo appartamento di New York; inoltre, Welch ha diritto a utilizzare l'aereo della compagnia (291,869 dollari al mese), alla limousine, ha posti riservati a teatro, a Wimbledon, come alle più importanti partite di baseball e basketball. Viene da pensare che chi possiede un patrimonio di 900 milioni di dollari e un contratto di consulenza con la GE per 30 giorni all'anno, con un compenso di "appena"

86,535 dollari, potrebbe permettersi tutto ciò di tasca sua.

Il principio del free rider

È bene ricordarsi che l'ideologia neo-liberale sarebbe in linea di principio contraria al concetto di sussidio. Il sussidio protegge l'inefficienza di fronte alla disciplina del mercato. Nel commercio internazionale ci si riferisce a questo atteggiamento con il termina "protezionistico", e si sostiene che esso tende a mantenere il privilegio di pochi a scapito degli interessi dei più. Per esempio, la mancanza di competizione in agricoltura mantiene alti i prezzi dei generi alimentari, contro gli interessi della gran parte della popolazione. Questo argomento sarebbe da discutere in ogni caso, ma è curioso che non venga esplicitato di fronte ai privilegi di cui godono i veri potenti. In economia c'è un termine che indica l'appropriazione indebita, il non pagare la propria parte, il guadagnare dalle spese altrui, e cioè "principio del free rider". Questo termine non è stato coniato dalle teorie neo-liberali, ma da quelle in cui si veniva analizzata la gestione e l'erogazione dei servizi pubblici. In questo contesto, il problema era quello di capire come e perché tutti avrebbero dato la propria parte in cambio di mutui benefici. Un esempio concreto tipico di queste teorie è quello riferito alla luce elettrica: pagando la loro costruzione, tutti possono usufruire della luce dei lampioni per la strada o di un faro; il medesimo principio può essere esteso teoricamente a qualsiasi infrastruttura. Il problema sorge nel momento in cui qualcuno inizia a pensare che si può usufruire delle infrastrutture senza contribuire alla loro riproduzione. Le teorie economiche welfaristiche sono giunte all'importante conclusione che è impossibile evitare che ciò accada, tranne nel caso in cui ci sia una regolamentazione a riguardo. Lo stato (su pressione dei cittadini) deve iniziare a prendersi la responsabilità di costruire una politica economica basata su istanze di giustizia e una società più simile a quella in cui vorremmo vivere.

Traduzione a cura di Daniele Miggino